

La planification de vos objectifs en une seule page et en 30 minutes

Propulsez vos ventes vers le sommet 2014

1. Quels sont mes produits?
2. Qui sont mes acheteurs types?
3. Comment et où les trouver?
4. Quels sont les actions et outils nécessaires pour les trouver?
5. Comment les convaincre?
6. Quelle est l'objection la plus courante?
7. Quel est le délai normal d'un processus d'achat de votre produit?
8. Qui sont mes concurrents?
9. Quelles sont mes solutions et la différenciation offertes?
10. Comment garder leur fidélité?

Objectifs et buts

1. Quels sont mes revenus potentiels réalistes?
2. Quelles sont mes dépenses?
3. Quel est le nombre de ventes requis pour couvrir mes dépenses?
4. Quel est le nombre requis pour couvrir mon train de vie souhaité?
5. Quel est le nombre total des 2?
6. Quel est le profit réel sur chaque vente?
7. Combien/12 mois?

Bonne Vente!
Sylvia Perreault,
Vendue au succès!